INBOUND

Como mencionamos antes, este tipo de prospección es contactando a todas las cuentas que nos siguen o nos empiezan a seguir. Es decir con todos aquellos leads que interactúan con nuestra cuenta.

Dentro del inbound se encuentra la herramienta más valiosa para un Appointment Setter, EL SEGUIMIENTO. El mismo se caracteriza por no dejar morir el interés o la conversación con un cliente potencial.

Dentro del Inbound existen los siguientes tipos de contactos:

1. **Las Bienvenidas a Nuevos Seguidores**
   Como lo dice el nombre, son mensajes de Bienvenida que le enviamos a leads que empezaron a seguirnos. Esto nos permite generar una conversión.
   Cuenta como conversación iniciada.
   Se pueden realizar 30 x hora y hasta 500 por día.

2. **Seguimientos**
   El seguimiento consiste en volver a generar una conversación con leads que contactamos anteriormente, es decir, no es la primera vez que conversamos.
   Se pueden realizar hasta 200 x hora y lo recomendable es realizar entre 200 a 500 por día.
   Depende del volumen de leads que maneje la cuenta.

3. **Interacciones**
   Con interacciones nos referimos a estar atento a las interacciones que están teniendo los leads con nuestro contenido.
   Pueden ser respuestas a historias, comentarios, me gusta, respuestas a CTA, Ads, Shoutout e incluso leads que nos inician algún tipo de conversación.
   Al igual que el seguimiento, se pueden realizar hasta 200 por hora y sus valores son de 200-500 diarios.
   También depende del volumen de leads e interacciones que maneje la cuenta.

entonces para resumir, tenes que estar *manejando alrededor de 200-500 conversaciones en total por día para tener buenos resultados.*

Buenos Seguimientos

- Aporte de Valor
- Me gusta o respuestas a mensajes anteriores dentro de la conversación
- Responder alguna historia o publicación

Growing Setters

Tiempos del Seguimiento

- *Mismo día:* 1 o dos contactos
- *Primera semana:* 3-4 veces en la semana
- *Primer mes:* 1-2 aportes de valor semanal